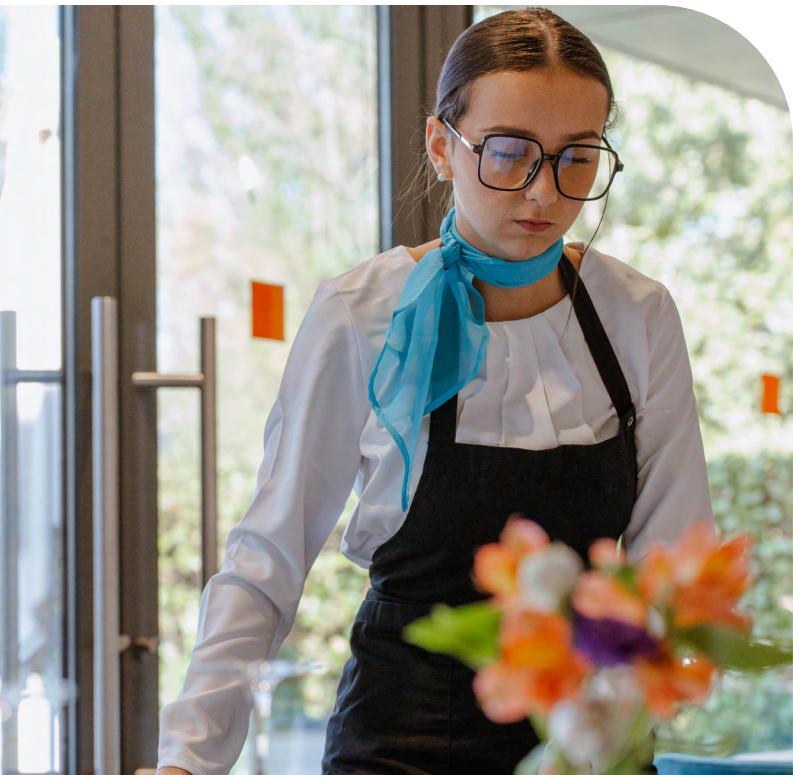


CAP

NIVEAU 3

COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HÔTEL – CAFÉ RESTAURANT (1 AN)

CAMPUS DE BORDEAUX



POLYVALENCE, ÉCOUTE ET ORGANISATION

Le titulaire du CAP contribuera au confort et au bien-être de la clientèle. Il organise des prestations, accueille et commercialise les services des hôtels, restaurants et cafés-brasseries.

MÉTIERS VISÉS

- Serveur (se) en restaurant
- Employé(e) de café, bar, brasserie
- Chef(fe) de rang
- Employé(e) service d'étage en hôtellerie

PRÉREQUIS

- Jeune de 16 à 29 ans révolus
- Motivation pour le contact client et la communication
- Au minimum un diplôme de niveau 3 validé

POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Maîtriser les techniques des arts de la table dans le respect des règles d'hygiène
- Fidéliser les clients
- Participer aux travaux de réception, de stockage et de contrôle des marchandises
- Préparer et servir un petit déjeuner, servir les plats et les boissons
- Mettre en œuvre les techniques de préparation et assurer un suivi personnalisé dans le but de satisfaire les clients

MODALITÉS :

- 1 an de formation en alternance après obtention d'un diplôme de niveau 3 minimum : 12 semaines par an au CFA, le reste en entreprise

LES + DE LA FORMATION

- Ateliers de pratique
- Restaurant et bar d'application
- Sorties pédagogiques
- Préparation aux concours professionnels
- Interventions de professionnels du métier
- Conférences
- Mobilité courte
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

96,43% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1:

ORGANISER LES PRESTATIONS EN HÔTEL-CAFÉ RESTAURANT

- Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises
- Collecter l'ensemble des informations et ordonner les activités

BLOC 2:

ACCUEILLIR, COMMERCIALISER ET ASSURER LE SERVICE EN HÔTEL-CAFÉ-RESTAURANT

- Accueillir, prendre en charge, renseigner le client et contribuer à la vente des prestations
- Mettre en œuvre les techniques de mise en place et de préparation
- Mettre en œuvre les techniques professionnelles, assurer la prestation et son suivi
- Communiquer en fonction du contexte professionnel